



Réunion du Réseau de Prévention des Crises Alimentaires
(Bamako - Mali, 07 -09 décembre 2009)

*Comportements et Stratégies
développées par les acteurs de
marchés dans un contexte
de «vie chère »*

Moussa CISSE
Coordonnateur
Programme Régional d'Appui Accès aux Marchés
CILSS

Plan

- **I. Introduction**
- **II. Comportements et stratégies développées par les acteurs de marchés :**
 - ✓ **21. Acteurs de la filière « Bétail / viande »**
 - ✓ **22. Acteurs de la filière « riz »**
 - ✓ **23. Acteurs de la filière « Céréales sèches »**
 - ✓ **24. Acteurs Etatiques et PTF**
- **III. Commentaires**
- **IV. Conclusion**

I. Introduction

- Le Programme Régional d'Appui Accès aux Marchés du CILSS soucieux de mettre à contribution les Instituts et Centres de Recherche des pays de l'espace ouest africain a organisé une conférence régionale de restitution et de partages des résultats des études réalisées en 2009 autour de trois thèmes préalablement retenus, à savoir :
 - ❖ Evolution des prix et leurs déterminants;
 - ❖ Analyse des flux transfrontaliers;
 - ❖ Analyse des comportements des acteurs du marchés régional dans un contexte de vie chère
- Les tableaux qui suivent résument les résultats des études par rapport aux comportements et stratégies développées par les différents acteurs du marché régional

2.1. Acteurs de la filière « BÉTAIL / VIANDE »

N°	Acteurs	Comportements	Stratégies
01	Eleveurs	<ul style="list-style-type: none"> •Déstockage plus massif pour s'approvisionner en céréales, entraînant des baisses des prix du bétail •intrusion positive des privés •insémination artificielle •Réduction des dépenses pour acquérir des aliments et médicaments pour le bétail •Recours à l'embouche pour exploiter des niches avec du bétail de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> •Déstockage des animaux de qualité pour obtenir de meilleurs gains •Intensification par amélioration génétique •Minimisation de risques : Recours à leur cadre organisationnel pour la commercialisation de leurs animaux (surtout chez les emboucheurs)
02	Commerçants/ collecteurs	<ul style="list-style-type: none"> •Collecte d'animaux de bonne qualité en priorité •Augmentation du volume de collecte des animaux •Flux mixtes (vente de céréales à prix forts et achat de bétail à prix bas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Élargissement du champ d'action • Consolidation de statut • Changement de statut • Minimisation de risques
03	Exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> •Collecte d'animaux de bonne qualité en priorité •Augmentation du Volume de collecte •Flux mixtes (achat de produits locaux à prix faibles et vente de bétail à prix forts) 	<ul style="list-style-type: none"> •Recherche pour l'augmentation des surfaces financières •Minimisation de risques •Augmentation des cycles de commercialisation

2.1. Acteurs de la filière «BETAIL / VIANDE »

04	Chevillards (grossistes)	<ul style="list-style-type: none"> •Changement de statut 	<ul style="list-style-type: none"> •Reconversion
05	Bouchers (détaillants)	<ul style="list-style-type: none"> •Consolidation du statut •Abattage d'animaux tout venant •Augmentation des prix 	<ul style="list-style-type: none"> •Lutte contre la mévente •Alignement sur les cours du marché pour faire face à la vie chère
06	Transporteurs (réajustement du commerçant lié au transport)	<p>Mise sur le fret retour pour minimiser les frais de transport</p> <ul style="list-style-type: none"> •Convoyage à pieds •Transport spécialisé qui renchérit le prix de revient du bétail à destination 	<ul style="list-style-type: none"> •Minimisation de coûts de transactions
07	Consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> •Diversification des modes de consommation de viande •réduction des niveaux de consommation •rabattement sur les morceaux moins coûteux 	<ul style="list-style-type: none"> •NB difficile de faire la différence entre stratégies et comportements

2.2. Acteurs de la filière « RIZ »

N°	Acteurs	Comportements	Stratégies
01	Producteurs/	<ul style="list-style-type: none"> •Intensification des itinéraires de productions •Davantage d'efforts pour la commercialisation et la transformation du paddy •Opportunités d'emplois saisonniers 	<ul style="list-style-type: none"> •Augmentation de l'offre de riz local •Recours à leur cadre organisationnel pour la commercialisation de leurs productions de riz
02	Collecteurs	<ul style="list-style-type: none"> •Augmentation des volumes collectés •Élargissement des zones de collectes 	<ul style="list-style-type: none"> •élargissement du champ d'action •consolidation de statut •changement de statut •Minimisation de risques
03	Grossistes	<ul style="list-style-type: none"> •Renforcement des capacités de stockage •Rétention de stocks pour entretenir la hausse des prix •Augmentation des importations avec la faveur des gouvernements 	<ul style="list-style-type: none"> •Diversification des sources d'approvisionnement •Simulation des pénuries de riz •Sollicitations de conditions favorables aux importations (baisse de taxes ou exonération, crédit bonifié,..) •Amélioration de la logistique de stockage • Sortie de filières

2.2. Acteurs de la filière « RIZ » (suite)

04	Détaillants	<ul style="list-style-type: none"> •Tendance très marquée à augmenter les marges •Pratiques de prix variés à divers endroits (quartiers) d'un même espace 	<ul style="list-style-type: none"> •Prêt bonifié pour acquisition de volumes plus importants
05	Transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> •Augmentation des volumes transformés (étuvés ou blanchis) •Intrusion des opérateurs privés •Amélioration de la qualité (calibrage du riz)) 	<ul style="list-style-type: none"> •Augmentation de la valeur ajoutée •Réajustement des prix en relation avec la qualité du riz
06	Transporteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Renchérissement du coût du transport (fret, assurance, courtage) •Conflits d'intérêt entre transporteurs 	<ul style="list-style-type: none"> •Amélioration de la logistique de transport •Plaidoyer pour l'amélioration des infrastructures routières •Plaidoyer pour la réduction des tracasseries routières
07	Consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des niveaux de consommation •Manifestation des associations de consommateurs 	<ul style="list-style-type: none"> •Substitution de produits en fonction des prix •Revendications contre la vie chère

2.3. Acteurs de la filière « CEREALES SECHES »

N°	Acteurs	Comportements	Stratégies
01	Producteurs/	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de la production • Stockage au niveau producteur • De plus en plus acteur du marché • Arrivées de nouveaux acteurs • Opportunités d'emplois saisonniers 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de l'offre de céréales sèches • Capture de la saisonnalité des prix • Renforcement des cadres organisationnels pour peser sur le marché • Réduction des stocks mis en marché • Rabattement sur les cultures de contre saison (dont maraîchage)
02	Collecteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des volumes collectés • Élargissement des zones de collectes 	<ul style="list-style-type: none"> • Élargissement du champ d'action • Consolidation de statut • Changement de statut • Minimisation de risques
03	Grossistes	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des capacités de stockage • Rétention de stocks pour entretenir la hausse des prix • Augmentation des importations /exportations 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversification des sources d'approvisionnement • Développement d'activités spéculatives • Amélioration de la logistique de stockage

2.3. Acteurs de la filière « CEREALES SECHES »

04	Détaillants	<ul style="list-style-type: none"> •Tendance à augmenter les marges commerciales • Pratiques de différents prix à divers endroits d'un même espace (quartiers) 	<ul style="list-style-type: none"> •Adaptation des unités de vente à la bourse des clients •diversification de la présentation des produits
05	Transformateurs	<p>Augmentation des moulins</p> <ul style="list-style-type: none"> •Augmentation des décortiqueuses / moulins •Amélioration de la qualité des produits 	<ul style="list-style-type: none"> •augmentation de la valeur ajoutée •réajustement des prix en relation avec la qualité des produits •valorisation des produits
06	Transporteurs	<ul style="list-style-type: none"> •Renchérissement du transport 	<ul style="list-style-type: none"> •Amélioration de la logistique de transport •Plaidoyer pour l'amélioration des infrastructures routières • Plaidoyer pour la réduction des tracasseries routières
07	Consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> •Augmentation des niveaux de consommation par substitution de produits •Diversification des modes de consommation •Manifestation des associations de consommateurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Substitution de produits • Revendication contre la vie chère • Nouvelles recettes culinaires

2.4. Acteurs Etatiques et PTF

N°	Intervenants	Mesures		Stratégies
		Bétail viande (selon les États)	riz	
01	États	<ul style="list-style-type: none"> •Subvention des aliments bétail •subvention des actes vétérinaires (vaccination et déparasitage) •Installation de vétérinaires privés 	Appui financier et techniques (production, commercialisation, transformation, Mécanisation)	<ul style="list-style-type: none"> •Mesures incitatives à la production (facilitation accès crédit, taux bonifié, initiative riz, GOANA, .Programmes spéciaux,..) •Encouragement des importations •Interdictions de sorties de céréales •Mesures incitatives à la commercialisation / transformation,
02	OI (FAO, PAM,)	Distribution de rations alimentaires; appuis vivriers aux zones vulnérables ;		
03	OIG	Financement des infrastructures et équipements ; forum et conférences		
04	PTF	Appui aux états et aux OIG ; Appuis aux programmes vivriers		

III. Commentaires

- Selon les filières les acteurs de marché ont adopté des comportements et développé des stratégies d'adaptation soit pour survivre, soit pour gagner des parts de marchés ou pour conforter leurs positions sur le marché;
- D'autres acteurs ont abandonné leurs filières d'origine et se sont reconvertis : c'est le cas des chevillards et certains opérateurs privés importateurs du riz;
- Riz : reconversions de certains producteurs vers le maïs, le sorgho du fait des fortes redevances le riz ne semblait pas sécurisant du point de vue rentabilité
- Les producteurs s'adaptent et intègrent verticalement les filières (collecte, transport et transformation des productions; c'est le pour le riz)

III. Commentaires (suite)

- OI (FAO et PAM) : appuis ou incitation à la production (distribution de semences) et filets de sécurité diversifiés en zone urbaine (bons d'achat à Ouagadougou);
- Comportements à relever : les privés nationaux investissent les filières et surtout la production, le stockage ou la commercialisation;
- Rôle important de la téléphonie mobile pour l'accès à l'information en temps réel;
- Les États reconsidèrent les filières agricoles : programmes spéciaux et appuis en équipements agricoles

III. Commentaires (suite)

- **OIG : mécanismes de soutien de prix indirect = warrantage ; soutien financier direct ;**
- **Investissements de privés dans l'agriculture ; main d'œuvre = nouvelles opportunités d'emplois saisonniers.**
- **Compression des marges par les commerçants grossistes**

IV. Conclusion

- Le contexte de la vie chère a induit des changements importants pour les différentes filières. Pour s'adapter au niveau contexte de la vie chère et conserver leurs activités les différents acteurs ont adopté et développé des stratégies ;
- La filière bétail a subi plus de changements d'activités et reconversion des opérateurs;
- Filière riz importé : abandon d'activités d'importations par certains opérateurs privés;
- Filière riz local et céréales sèches : arrivées de nouveaux acteurs au niveau des différents segments (production, commercialisation, transformation,..) ;
- Consommateurs : changements d'habitudes alimentaires dictés par la cherté des produits;
- Volonté politique très affichée des États à augmenter l'offre nationale régionale de produits agricoles et agro-alimentaires et réduire la dépendance avec l'extérieur;
- Les restrictions de sorties de céréales sont moins formelles;
- Le marché régional des produits agricoles et agroalimentaires dynamisé et mieux restructuré



Je vous remercie.